



ELECTRONIC THESIS AND DISSERTATION UNSYIAH

TITLE

GAYA KOMUNIKASI DISTRIBUTOR MULTI LEVEL MARKETING (MLM) TIENS DALAM MENINGKATKAN MINAT GABUNG PROSPEK

ABSTRACT

ABSTRAK

Multi Level Marketing semakin marak berkembang dari waktu ke waktu. Bisnis Multi Level Marketing adalah salah satu sistem bisnis yang menggunakan jaringan kerja dan penjualannya dilakukan secara langsung oleh distributor kepada prospek atau konsumen tanpa melalui perantara. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui gaya komunikasi yang dipakai distributor Multi Level Marketing (MLM) TIENS dalam meningkatkan minat gabung prospek. Tipe penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif yakni dengan menyajikan data dalam bentuk deskripsi berupa naratif, kata-kata, ungkapan, pendapat dan gagasan yang dikumpulkan oleh peneliti dari berbagai sumber. Peneliti memperoleh data berdasarkan wawancara mendalam dengan para narasumber yang berkompeten menjawab rumusan masalah, dengan menggunakan teknik penarikan informan secara purposive dan melalui studi pustaka berdasarkan data-data yang diterima dari beberapa informan yaitu distributor Multi Level Marketing (MLM) TIENS yang berstatus sebagai mahasiswa Unsyiah maupun prospeknya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam menarik minat gabung prospek para distributor menggunakan dua gaya komunikasi yaitu gaya komunikasi satu arah (The Controlling Style) dan gaya komunikasi dua arah (The Equalitarian Style). Gaya komunikasi satu arah dinilai efektif dilakukan agar pesan yang disampaikan oleh komunikator dapat diterima dengan seutuhnya oleh komunikan. Komunikasi dua arah sangat efektif digunakan karena dapat menciptakan persepsi yang selaras sehingga tercapainya tujuan dari komunikator. Adapun gaya komunikasi tersebut mengacu pada gaya komunikasi yang dikemukakan oleh Tubbs dan Moss.

Kata Kunci: Gaya Komunikasi, Multi Level Marketing, Minat Gabung

ABSTRACT

Multi Level Marketing growing increasingly prevalent over time. Business Multi Level Marketing is one of the business systems that use networks and sales made directly by the distributor to the prospect or customer without going through an intermediary. The purpose of this study was to determine the communication styles used distributor Multi Level Marketing (MLM) Tiens increase interest in the prospect to join. This type of research uses descriptive qualitative research method that is by presenting data in the form of a narrative description, words, expressions, opinions and ideas were collected by researchers from a variety of sources. Researchers obtained data based on in-depth interviews with the speakers who are competent to answer the formulation of the problem, using a purposive sampling technique informants and through literature based on the data received from several informants distributor of Multi Level Marketing (MLM) Tiens Unsyiah status as a student or prospects. The results showed that in attracting prospects to join the distributors using two communication styles are one-way communication style (The Controlling Style) and two-way communication style (The Equalitarian Style). One-way communication style is considered effective to do so that the message delivered by the communicator can be accepted fully by the communicant. Two-way communication is effectively



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS SYIAH KUALA
UPT. PERPUSTAKAAN

Jalan T. Nyak Arief, Kampus UNSYIAH, Darussalam – Banda Aceh, Tlp. (0651) 8012380, Kode Pos 23111
Home Page : <http://library.unsyiah.ac.id> Email: helpdesk.lib@unsyiah.ac.id

used because it can create the perception that aligned so that the attainment of the objectives of the communicator.

Keywords: Style of Communication, Multi Level Marketing, Interests of Join